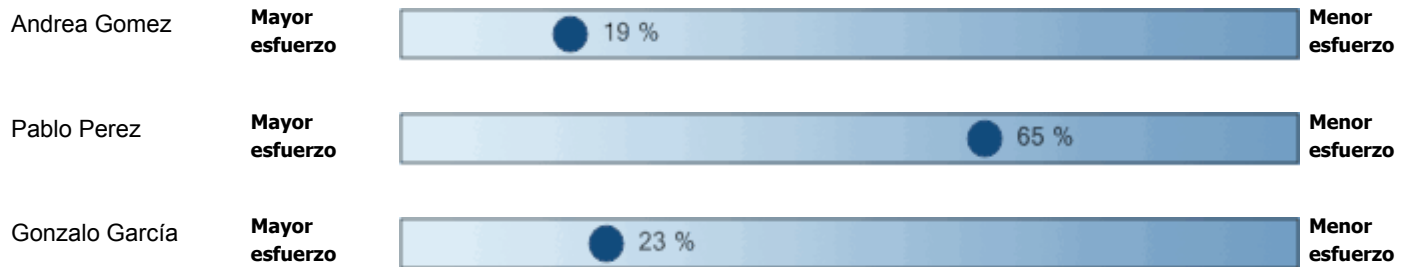


Reporte de Competencias Predefinidas

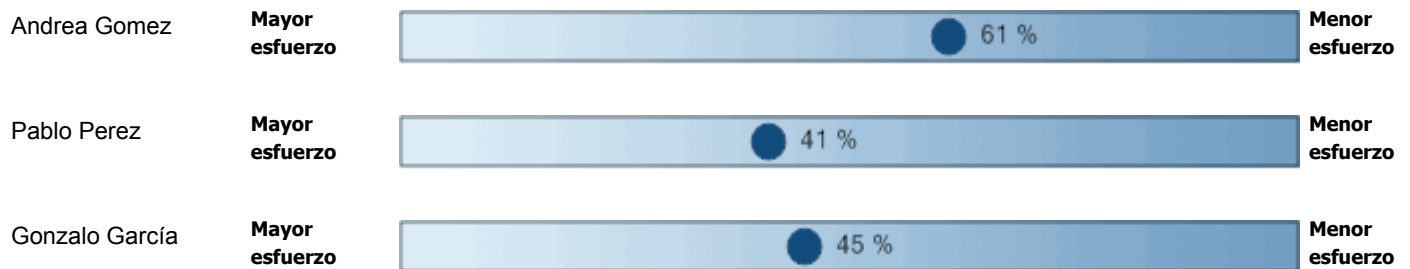
Autoconfianza

Es el convencimiento/seguridad de que se es capaz de realizar un buen trabajo, cumplir con la misión encomendada y escoger el enfoque adecuado -para el rol y para la organización- a fines de superar problemas. Esto incluye abordar nuevos y crecientes retos con una actitud de confianza en sus propias capacidades, decisiones o puntos de vista.



Iniciativa

Es la disposición a actuar de forma proactiva; implica la búsqueda de nuevas oportunidades, mejores formas de hacer las cosas o soluciones de problemas.



Innovación

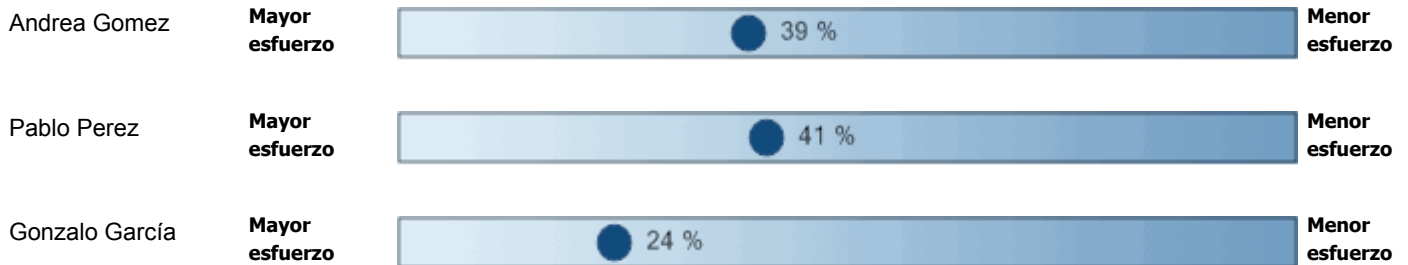
Implica crear algo diferente o de vanguardia. Realizar cosas nuevas que mejoren el desempeño propio y/o de otros.



Orientación a Resultados

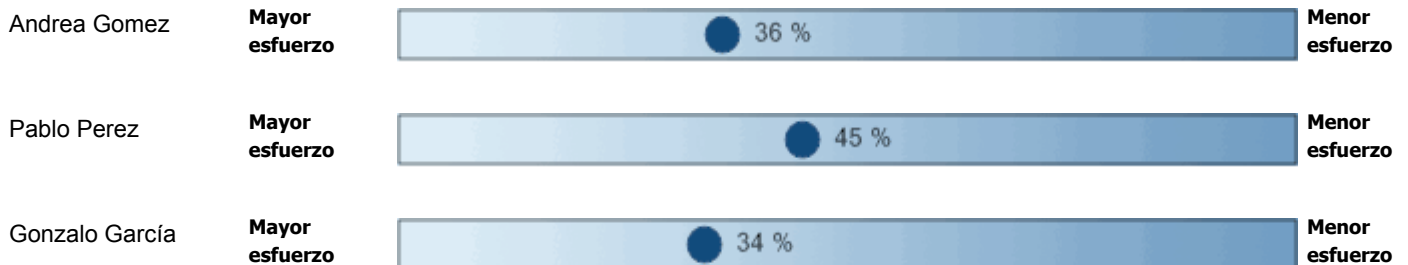
Reporte de Competencias Predefinidas

Es la preocupación por establecer, aceptar y lograr metas desafiantes. Implica intentar mejorar/superar estándares de propios rendimientos pasados, del desempeño de los demás o bien lograr algo que nadie antes haya conseguido, sin resignarse ante las dificultades



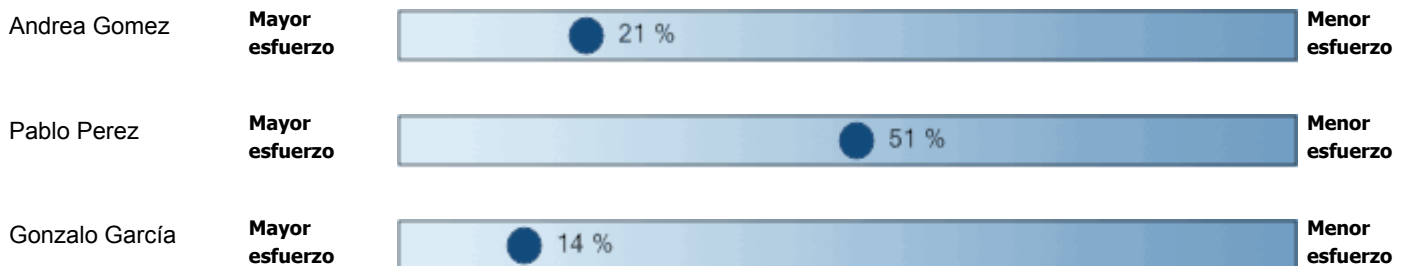
Orientación al Cliente

Es la capacidad de comprender y administrar las relaciones con los clientes internos, promoviendo y manteniendo una sólida red de clientes y/o asociaciones. Implica asegurar que la organización / departamento cumpla sus compromisos comerciales, mediante la provisión de productos y servicios de alta calidad



Orientación al Mercado

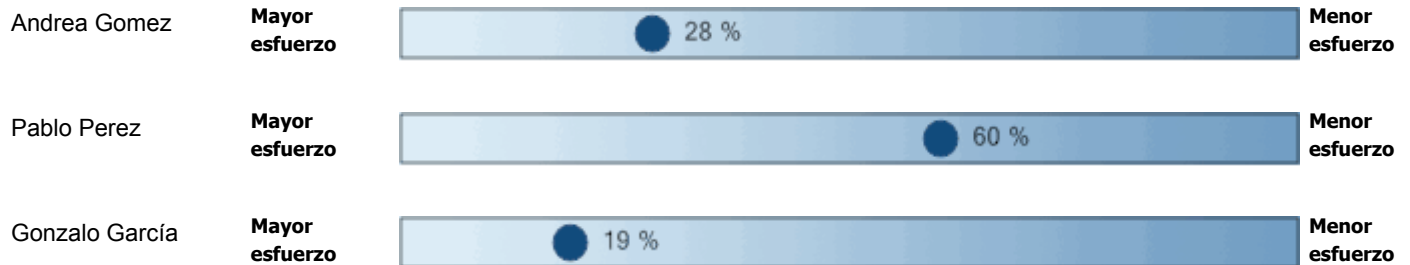
Es la capacidad de entender la dinámica del mercado en que se desarrollan los negocios. Implica comprender las fuerzas competitivas del mercado, incluyendo las estrategias de la competencia para alcanzar un posicionamiento competitivo de los negocios y brindarle un valor agregado al cliente.



Pensamiento Estratégico

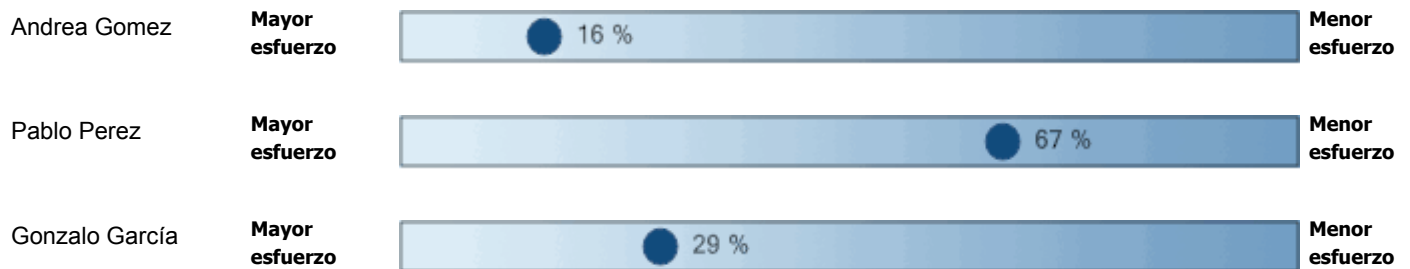
Reporte de Competencias Predefinidas

Es la capacidad para identificar relaciones entre situaciones que no están explícitamente interrelacionadas y construir estrategias o modelos; visualizando el gran mapa e identificando los puntos claves en situaciones complejas. Incluye la utilización de un razonamiento creativo o conceptual.



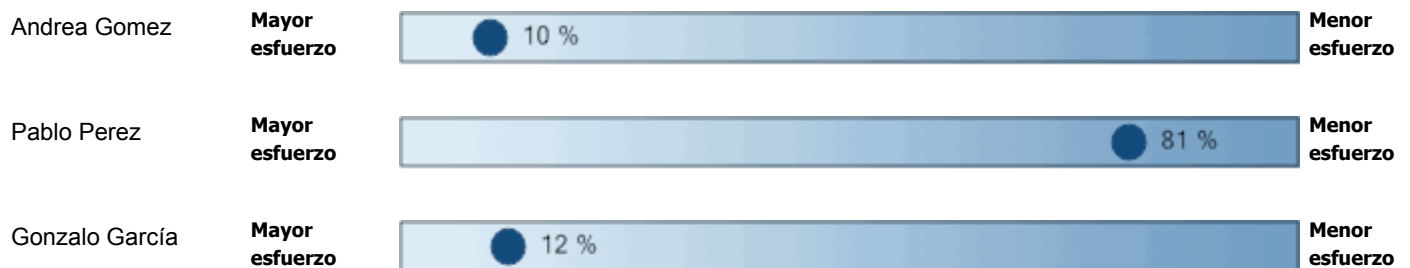
Sensibilidad Interpersonal

Es la capacidad de interpretar y entender los pensamientos, la conducta, los sentimientos y las preocupaciones de las personas (pares, colaboradores o superiores) expresados de manera verbal y no verbal. Implica tener empatía y habilidades de observación.



Sensibilidad Política

Es la capacidad para comprender, interpretar y participar en las relaciones de poder en la Empresa o en otras organizaciones.
Comprende y administra las relaciones con los clientes internos para identificar las personas clave que puedan problemas en un momento o situación determinada.
Es hábil para comunicar y hacer comprender internamente las acciones y procedimientos.



Visión Integral del Negocio

Reporte de Competencias Predefinidas

Es la habilidad de identificar las oportunidades de negocios y los procesos que agregan valor al mismo, mediante la genuina orientación por el logro de resultados económicos. Implica tener la capacidad de evaluar el impacto que diversas opciones, políticas y procedimientos tienen en el negocio, detectando los puntos claves de situaciones complejas.

